

توضیحات و سوالات متداول در رابطه با خدمات گردشگری شرکت پژوهاک پردازش توس (سهامی خاص)

- (۱) بلیط سیستمی و برنامه ای :
- همانگونه که از اسم این پروازها مشخص است پروازهای برنامه ریزی شده توسط ایرلاینها (شرکت های هواپیمایی نظیر زاگرس ، ماهان ، کیش ایر ، آتا و ...) میباشد که برای مدت نسبتا طولانی برنامه ریزی شده اند و امکان خرید بلیط را برای مسافران در فواصل زمانی بلند مدت فراهم نموده اند. اگرچه امکان دارد تغییراتی در برنامه های این پروازها اعمال شود ولی تا حد زیادی این برنامه ثابت است . بلیط این پروازها توسط خود ایرلاین و یا توسط نمایندگیهای ایرلاین (آژانس های مسافرتی دارای مجوز بند الف) به فروش می رسد.
- (۲) مزایای پروازهای سیستمی یا برنامه ای :
- الف) امکان خرید بلیط هواپیما برای فواصل بلند مدت
ب) تنوع بالای مسیر های پروازی
- (۳) معایب پروازهای سیستمی یا برنامه ای :
- الف) مهمترین مسئله ای که مسافران را از خرید بلیط هواپیما سیستمی منصرف کرده و به سمت خرید بلیط های چارتر هواپیما ترغیب میکند مسئله قیمت بلیط هواپیما است . نرخ بلیط هواپیما پروازهای سیستمی بر اساس مصوبه سازمان هواپیمایی کشوری تعیین شده و معمولا در بیشتر اوقات اختلاف زیادی با قیمت بلیط هواپیما پروازهای چارتر دارد . هر چند در سالهای اخیر سازمان هواپیمایی کشوری با طرح هایی قصد بر طرف این مشکل را داشته و با اجازه متنوع سازی قیمت بلیط هواپیما دست ایرلاین ها را در قیمت گذاری و رقابت باز گذاشته است ولی همچنان با وجود محدودیتهایی همچون وجود کمترین قیمت و بیشترین قیمت مصوب در قیمت گذاری ، ایرلاینها همچنان با محدودیتهایی در این مسئله درگیرند و مسئله تفاوت قیمت با بلیط های چارتر پابرجاست.
- ب) محدودیت پروازهای برنامه ای : پروازهای برنامه ای معمولا از فاصله زمانی زیادی تا پرواز و با توجه به سیاستهای ایرلاین ها برای حجم معینی مسافر برنامه ریزی میشوند . این در حالی است که در زمانهای پیک سفر نظیر تابستان ، تعطیلات عید نوروز و سایر مناسبتها ، پروازهای سیستمی پاسخگوی تقاضای بازار نیست حتی در زمان های عادی نیز در تاریخ های نزدیک پرواز معمولا پیدا کردن بلیط سیستمی مشکل است چون فروش بلیط های پروازهای سیستمی گاهی از چند ماه پیش از پرواز شروع شده است ، امکان خرید بلیط حتی چند روز مانده به پرواز نیز امکان ندارد به همین دلیل در چنین مواقعی پروازهای چارتر راه حل این مشکلات هستند .
- ج) حاشیه سود پایین برای آژانس های فروشنده
- (۴) بلیط چارتر :
- چارتر در لغت به معنای اجاره یا در بست نمودن است . در بحث گردشگری و سفر ، چارتر معمولا به صورت اصطلاح به اجاره قرار گرفتن کامل یک هواپیما یا تعدادی از صندلی های هواپیما یا هتل یا کشتی و یا هر وسیله و مکانی توسط یک شرکت و موسسه خدمات گردشگری استفاده می شود . در موضوع ما که مربوط به پروازهای چارتر است ، یک شرکت گردشگری معتبر با توجه به مجوزهای لازم میتواند درخواست چارتر هواپیما در مسیر خاصی را به ایرلاین ها ارائه داده و ایرلاین با توجه به صلاحدید و اخذ ضمانت های لازم از شرکت درخواست دهنده این اجازه را صادر نماید و پرواز چارتر را برقرار سازد . با توجه به اینکه چارتر کننده

موظف میشود کلیه هزینه ها و همچنین فرایند فروش بلیط را خود طبق مبلغ توافقی با ایرلاین تضمین نماید. در قانون نیز به ایرلاین های اجازه داده شده که با توجه به نیاز بازار بیشتر از پروازهای برنامه ای، پرواز چارتر برقرار نمایند. با توجه به موارد بالا در واقع در پروازهای چارتر طرف شما شرکت چارتر کننده میباشد و ایرلاین در واقع تنها مجری پرواز است و مسائل مربوط به فروش، تغییرات یا کنسل کردن بلیط هواپیما به عهده شرکت چارتر کننده است. با توجه به اینکه شرکت چارتر کننده تضمین کرده است مبلغ توافقی با ایرلاین را تامین نماید لذا در خصوص بلیط های چارتر محدودیت هایی نسبت به بلیط های پرواز سیستمی نظیر مقررات کنسلی، تغییر نام، تغییر تاریخ وجود دارد که در ادامه به توضیحاتی در مورد مزایا و معایب بلیط پرواز های چارتر میپردازیم

۵) مزایای بلیط های چارتر :

الف) بهترین و بزرگترین مزیت بلیط پروازهای چارتر قیمت آن است. شما اگر در انتخاب تاریخ سفر خود انعطاف داشته باشید میتوانید خیلی ارزان با هواپیما سفر کنید گاهی ارزان تر از قیمت بلیط اتوبوس یا قطار!

ب) مزیت بلیط پروازهای چارتر تنها در قیمت ارزان تر بلیط هواپیما نیست. در اکثر مواقعی که ظرفیت پروازهای سیستمی (برنامه ای) پر شده است شما میتوانید از پروازهای چارتر بلیط تهیه کنید.

ج) در مواقع پیک سفر و افزایش فروش بلیط، بلیط های چارتر دیگر ارزان نیستند ولی به هر حال کار مسافران را راه می اندازد و البته به افزایش حاشیه سود آژانس ها نیز منجر میگردد.

د) وجود پرواز چارتری در مسیر های خارجی پر تردد از جمله: تهران به نجف، سلیمانیه، استانبول، دبی، آنتالیا، باکو، ایروان، آنکارا، تفلیس، بغداد و غیره - مشهد به بصره، بغداد، دوشنبه، نجف، ایروان و غیره - تبریز به استانبول، باکو، ایروان و غیره - و دیگر شهر ها به کشورهای خارجی

۶) معایب بلیط های چارتر :

الف) جریمه کنسلی بلیط با توجه به نظر شرکت چارتر کننده صورت میگیرد.

ب) بلیط پروازهای چارتر غیر قابل تغییر تاریخ است که البته بعضی از چارتر کنندگان امکان تغییر تاریخ را به مشتریان میدهند

ج) محدودیت تنوع مسیرهای پروازی: مسیرهای پروازی چارتر اغلب در مسیرهای پرتردد وجود دارد مانند (تهران به مشهد یا تهران به کیش و غیره) و شما نمیتوانید در هر مسیری بلیط چارتر تهیه کنید ولی در سالهای اخیر تعداد مسیرهای چارتر به شدت افزایش یافته به صورتی که در اکثر مسیر های پروازی داخلی و حتی خارجی پرواز چارتری ایجاد شده است.

۷) آیا نوع هواپیما و ارائه خدمات در پروازهای چارتر در سطح پایین تری از پروازهای برنامه ای قرار دارد؟

تفاوت پرواز چارتر با پرواز برنامه ای تنها در روش فروش بلیط هواپیما و متولی آن است. هیچگونه تفاوتی در نوع هواپیما، خدمات، کادر پروازی و دیگر موارد بین پروازهای برنامه ای و چارتر وجود ندارد و شما با خرید بلیط هواپیما چارتر از همان خدماتی بهره میگیرید که در پروازهای سیستمی از آن بهره مند میشوید.

۸) قیمت گذاری پرواز چارتر :

یکی دیگر از ویژگیهای مهم پرواز چارتر، ریسک ناشی از پر یا خالی بودن پرواز است که به طور مستقیم متوجه چارترکننده است. چارترکننده به دلیل این که از پیش، هزینهی تک تک صندلیهای پرواز را پرداخته، ترجیح می دهد تمام صندلیهای پروازش پر شوند و تمام بلیطهای آن پرواز را بفروشد. به همین دلیل برای فروش بلیط چارتر ابزار متنوعی را به کار می برد. به ویژه وقتی به زمان پرواز نزدیک می شویم، برای این که تمام بلیطهایش را بفروشد، قیمت بلیط را کاهش می دهد. در این شرایط خرید بلیط پرواز چارتر برای یک خانوادهی شلوغ با تعداد کودکان زیاد (مثلا هفتساله و پنجساله و سهساله)، به صرفه است.

۹) چارتر دهندگان چه کسانی هستند؟

چارتر دهندنده به شرکت های هواپیمایی (ایران ایر، آسمان، تابان، کیش ایر، زاگرس، قشم ایر و...) گفته می شود که تمام یا بخشی از صندلی های خود را به اشخاص و یا سازمانی که واجد گرفتن شرایط اجاره بلیط چارتر باشند می دهند .

۱۰) چارتر کنندگان چه کسانی هستند؟

در اصل چارتر کنندگان همان آژانس های مسافرتی، تور اپراتور ها و یا موسسات گردشگری خارجی و یا داخلی می باشد که جهت تهیه و ایجاد پکیج های مسافرتی با قیمت های نسبتا پایین به اجاره صندلی هواپیما می پردازند.

۱۱) انواع دسته بندی پرواز های چارتری چگونه می باشد؟

الف) چارتر کامل پرواز یا به عبارتی فول چارتر که اجاره تمامی صندلی های یک پرواز در یک مسیر خاص و در دوره زمانی خاص توسط چارتر کنندگان است .

ب) اجاره صندلی و یا به عبارتی ست چارتر که اجاره تعداد محدودی از صندلی های یک پرواز در یک مسیر خاص در یک دوره زمانی خاص توسط چارتر کنندگان است .

۱۲) خدمات شرکت پژواک پردازش توس مرتبط با صنعت گردشگری :

الف) طراحی و راه اندازی وبسایت تخصصی آژانس های مسافرتی و گردشگری

ب) طراحی اپلیکشین های موبایل تخصصی آژانس های مسافرتی و گردشگری

ج) ارائه لینک (XML API) با امکان نمایش و جستجوی بلیط های چارتری

۱۳) طراحی و راه اندازی وبسایت تخصصی آژانس های مسافرتی و گردشگری :

یک) نمایش و پنل کاربران

الف) امکان فروش بلیط و صدور بلیط آنلاین از ۳۱ مسیر هوایی

ب) امکان درج هتل و امکان رزرواسیون آنلاین هتل

پ) امکان درج تور و فروش آنلاین تور

ت) امکان جستجوی پرواز از بین سیستم های سپهر ، مقیم ، راویس و بلیط های درج شده توسط آژانس ها در وبسایت

ث) امکان ارسال بلیط به ایمیل و اطلاع رسانی از طریق پیامک به مشتری

ج) قابلیت کار با درگاه های آنلاین بانک سامان ، ملت ، زرین پال ، پی لاین ، پی پاکس و درگاه های مورد نیاز شما

چ) امکان تغییر تمام جملات اطلاع رسانی سیستم از طریق پنل مدیریت

خ) طراحی کاملا رسپانسیو و واکنش گرا

د) امکان ثبت نام کاربر در سایت و مشاهده سوابق خرید

ذ) امکان درج آگهی در وبسایت

ر) امکان سفارش قالب گرافیکی اختصاصی

دو) پنل مدیریت

الف) امکان درج بلیط در سیستم با محاسبه سود فروش

ب) امکان درج هتل در سیستم با محاسبه سود فروش

پ) امکان درج تور در سیستم با محاسبه سود فروش

ت) امکان گزارش گیری دقیق از تمامی سفارش های فروش بلیط ، تور و هتل
(سه) ارائه زیر سیستم برای فروش بلیط ، تور و هتل شما توسط همکاران (B2B)

۱۴) طراحی اپلیکشین های موبایل تخصصی آژانس های مسافرتی و گردشگری :

الف) امکان نصب راحت ، سبک و کم حجم در تمام نسخه های سیستم عامل اندروید

ب) امکان جستجوی پرواز از ۳۱ مسیر هوایی

پ) امکان خرید آنلاین از طریق اپلیکیشن موبایل به صورت مستقیم

ت) امکان جستجو و خرید بین هتل و تور های درج شده در وب سایت

۱۵) ارائه لینک (XML API) با امکان نمایش و جستجوی بلیط های چارتری :

شرکت پژواک پردازش توس در راستای گسترش و بهبود خدمات گردشگری ، آماده ارائه لینک (XML API) جهت بهره برداری شما می باشد ، بدینوسیله شما به تمامی پروازهای چارتری موجود در سیستم های سپهر ، مقیم ، راویس و پرواز های ثبت شده در وب سایت ها از ۳۱ مسیر هوایی در جهت جستجو و نمایش ، دسترسی داشته و می توانید از این خدمات در وب سایت خود استفاده کنید.

۱۶) هزینه طراحی و راه اندازی وبسایت تخصصی آژانس های مسافرتی و گردشگری :

هزینه های این وبسایت با توجه به نیاز های مشتریان متفاوت بوده و این وبسایت قابلیت افزایش و توسعه امکانات را دارا می باشد و قیمت پایه آن از ۳۵ میلیون تومان می باشد و هزینه های ماهانه پشتیبانی وبسایت و لینک (XML API) جداگانه محاسبه میگردد.

۱۷) هزینه طراحی اپلیکشین های موبایل تخصصی آژانس های مسافرتی و گردشگری :

هزینه های این اپلیکیشن با توجه به نیاز های مشتریان متفاوت بوده و این اپلیکیشن قابلیت افزایش و توسعه امکانات را دارا می باشد و قیمت پایه آن از ۱۰ میلیون تومان می باشد و هزینه های ماهانه پشتیبانی اپلیکیشن و لینک (XML API) جداگانه محاسبه میگردد.

۱۸) هزینه های ارائه لینک (XML API) با امکان نمایش و جستجوی بلیط های چارتری :

پلن الف) ارائه لینک (XML API) با نام و برند شرکت پژواک پردازش توس بدون قابلیت فروش به سایرین : هزینه اولیه ۱۰ میلیون تومان به همراه ۵۰۰ هزار تومان ماهیانه که هزینه پشتیبانی سیستم ، بروز رسانی سیستم و هزینه های سرور می باشد
*** لینک (XML API) نوع الف امکان فروش آنلاین از طریق ساین های شما را دارا نمی باشد و فروش بلیط در سایت شما به صورت آنلاین و خرید شما از چارتر کننده به صورت آفلاین خواهد بود.

پلن ب) ارائه لینک (XML API) با نام و برند شما به همراه قابلیت فروش به سایرین بدون محدودیت (B2B) و امکان راه اندازی فروش آنلاین از طریق ساین های شما : هزینه اولیه ۲۰ میلیون تومان و هزینه های ماهیانه جهت پشتیبانی سیستم ، بروز رسانی سیستم و هزینه های سرور به صورت زیر می باشد :

تعداد ارائه لینک (XML API)	هزینه های ماهانه
۱ تا ۵ لینک	۴۵۰ هزار تومان به ازای هر لینک
۶ تا ۱۰ لینک	۴۰۰ هزار تومان به ازای هر لینک
۱۱ تا ۲۰ لینک	۳۵۰ هزار تومان به ازای هر لینک

۳۰۰ هزار تومان به ازای هر لینک	۲۱ تا ۵۰ لینک
۲۰۰ هزار تومان به ازای هر لینک	۵۱ تا ۱۰۰ لینک
۸۰ هزار تومان به ازای هر لینک	بالای ۱۰۱ لینک

*** لینک (XML API) پلن ب امکان فروش آنلاین از طریق ساین های شما را دارا می باشد و فروش آن در سایت شما به صورت آنلاین و خرید شما از چارتر کننده نیز به صورت آنلاین انجام می گردد و ضمناً در صورت اخذ ساین چارتر کنندگان قیمت خرید شما به قیمت همکار محاسبه می شود و حاشیه سود شما در سیستم (B2B) با توجه به فروش سیستم های زیر مجموعه شما چند برابر خواهد یافت.

۱۹) آیا امکان تغییر پلن در لینک (XML API) وجود دارد؟

خیر ، با توجه به برنامه ریزی های شرکت برای هر یک از پلن ها و هزینه های ناشی از آن این امکان وجود ندارد ، به طور مثال نمیتوان در هنگام قرارداد پلن الف را خریداری نمود و پس از گذشت مدتی و یافتن مشتری ، سیستم را به پلن ب ارتقا داد و یا در هنگام قرارداد پلن ب را خریداری نمود و پس از نیافتن مشتری ، سیستم را به پلن الف تغییر داد.

۲۰) نحوه دریافت ساین از چارتر کنندگان :

دریافت ساین از هر چارتر کننده متفاوت می باشد ولی به طور کلی با عضویت در سایت چارترکننده و ارائه مجوز ها و ضمانت نامه معتبر و شارژ حساب میتوان ساین هر چارترکننده را دریافت نمود و بلیط ها را با قیمت همکار خریداری کرد.

۲۱) چرا لینک (XML API) شرکت پژواک پردازش توس فقط بلیط های چارتری را دارا می باشد؟

از آنجایی که بلیط های چارتری داری قیمت مناسب تر برای خریدار و حاشیه سود بیشتر برای فروشنده و فروش آنلاین بلیط های چارتری بسیار بیشتر از بلیط های سیستمی می باشد و شرکت پژواک پردازش توس شرکت نرم افزاری می باشد و امکان دریافت PID (ساین شرکت های هواپیمایی) را ندارد و همچنین فروش آنلاین بلیط های سیستمی از طریق PID سایر آژانس های مسافرتی و گردشگری دارای مشکلات بسیار فراوان از جمله اختلاف و قطع همکاری آژانس دارای PID ، عدم امکان افزایش PID ایرلاین ها و مشکلات فروش روی یک PID برای چند سایت می باشد ولی در صورت دریافت PID توسط آژانس ، شرکت پژواک پردازش توس آماده راه اندازی سیستم فروش آنلاین بلیط های سیستمی می باشد.

۲۲) انواع فروش بلیط های چارتری از طریق وبسایت :

الف) آفلاین : در این نوع ، فروش شما به مشتری به صورت آنلاین انجام شده و خرید شما از سایت چارتر کننده به صورت آفلاین (دستی) می باشد ، به صورت مثال سایت های سفر ایران ، سفرمی و غیره فروش را در سایتشان به صورت آنلاین انجام داده و خرید خودشان در همان لحظه به صورت دستی میباشد.

ب) آنلاین از طریق ساین دیگران : در این نوع ، فروش شما به مشتری به صورت آنلاین انجام شده و خرید شما از سایت چارتر کننده نیز به صورت آنلاین می باشد ولی با توجه به سود دهی بیشتر ، شرکت های واسطه بطور متوسط مبلغ ۵ تا ۹ هزار تومان را روی هر بلیط می افزایند که با توجه به دریافت کمیسیون از چارترکنندگان و عدم عقد قرارداد واسطه ها با برخی از چارترکنندگان عموماً قیمت بلیط ها تا ۳۰ هزار تومان گرانتر از سایر رقبایتان خواهد بود که این عمل موجب کاهش فروش شما از طریق وبسایت و ناتوانی در بازار رقابت خواهد شد با دقت به مشکلات عدیده این نوع فروش و در نهایت خارج شدن فروشنده از گردانه رقابت ، این نوع فروش به هیچ عنوان توصیه نمی گردد.

ج) آنلاین از طریق ساین خودتان : در این نوع ، فروش شما به مشتری به صورت آنلاین انجام شده و خرید شما از سایت چارتر کننده نیز به صورت آنلاین می باشد که منوط به دریافت ساین از چارترکنندگان می باشد و موجب دریافت کمیسون تا ۵٪ از هر فروش میگردد که ایده آل ترین نوع فروش می باشد.

(۲۳) مقایسه ما با رقبا :

با توجه به رقابت بسیار شدید در بازار فروش بلیط های چارتری که فاکتور اصلی این رقابت ، قیمت بلیط می باشد ، قیمت های بلیط در سیستم ما دقیقاً قیمت بلیط ها در سایت سپهر ۳۶۰ می باشد با نظر به اینکه سیستم های مشابه همچون علی بابا ، چارتر ۷۲۴ ، چارتر ۱۱۸ ، سفر ایران ، رسپینا ۲۴ ، سفرستان و سایر سیستم ها دارای نرخ های بالایی هستند ، با استفاده از سیستم ما میتوان به سهم بالایی از فروش بازار و جایگاه مناسبی در بین رقبا رسید.

